

全国5番目の工場を佐賀県唐津にオープン

九州エリアを中心に西日本の供給力を強化

ボラテック株
専務取締役 北大路康信

2016年の新設住宅着工戸数は96万7237戸と二年連続で上昇傾向を維持し、業界内でも明るい話題が少なからず聞こえるようになってきた。そうした中、業界最大手のボラテック(株)は2020年オープンを予定していた九州工場の建設計画を今年の5月オープンに前倒した。計画前倒しのねらいや今後の木造住宅市場の見通しなどについてボラテック(株)専務取締役の北大路康信氏に話をうかがった。



北大路康信 専務取締役

—：国土交通省が1月31日に発表した2016年の新設住宅着工戸数は96万7237戸(前年比6.4%増)となり、2年連続で増加となりましたが、今年度の業績はどのようになる見通しでしょうか？また、一般住宅の需要が回復傾向に転じた一方で、中大規模木造非住宅の需要の変化もお教えください。

北大路：昨年度は、プレカット工場のみならず、合板メーカーや建

材メーカーなども一定の利益を上げているようですし、ここ最近は何倒産企業の数も減ってきました。

弊社については昨年度は生産量が前年比124%で、今年度は114%に達する見込みです。業績アップの要因としては富士工場と坂東工場に設備投資を行い、増産体制を整えたことによるものです。少し先の話になりますが、今年度の決算では生産坪数・売上棟数・利益など、全ての項目において過去最高を記録する見通しで

す。これは全エリアでシェアが伸びたことによります。

戸建てや集合住宅については依然として都市部の需要に支えられています。一方、中大規模木造非住宅の需要は、全工場における生産坪数で非住宅の占める割合は6~7%程度に達しています。その中でも東北地方は木造非住宅が最も多く建っているエリアで、非住宅分野の全生産坪数の14~15%を占めています。やはり、土地の取得費用が高く、防火の規制が厳しい都市部よりも、地方のほうが中大規模の木造非住宅を建てやすい環境にあることを表していると思います。

—：最近では、一般流通材を用いた中大規模木造建築の分野で様々な設計手法や構法が確立されつつあり、コスト面のハードルが下がったことで急速に普及が進みつつありますが、こうした市場動向に対して、どのような戦略を考えていますか？

北大路：中大規模の非住宅における木造という選択は「速い、軽い、安い」という三つのメリット



がありますが、この三大要素がここ最近で特に定着してきたように思えます。ただし、この流れも適正な価格設定をしないとバランスが崩れてしまいます。我々として

は各拠点ごとに適正価格での営業活動をしています。九州エリアでは、工場が完成する前の現段階から多くの引き合いが来ています。

住宅・非住宅需要の要となるプレカット

—：中大規模における木造非住宅の案件はどのようなルートで受注しているのですか？

北大路：様々なルートがあると思いますが、最終的な注文としてはゼネコンなどの総合建設会社からが多いと思います。それも大手ではなく、地場の中小ゼネコンからです。ただし、それらの受注の大半は自治体や設計事務所などからの発注が起点となっています。これらは既存ルートからの受注が大半を占めますが、2015年に発足した勉強会「木造非住宅の会」の参加メンバーからも依頼が来るようになり、その中からリピーターも出てきました。

この会は全国規模の非営利団体の会員は現在376社に達しており、木造非住宅市場への入口としては大規模なものです。

しかしながら、それでも既存ルートでの受注のほうが圧倒的に上回っているため、2013年にはこのような木造非住宅に特化した部署を設けました。この部署は4人の一級建築士でスタートしており、営業部署を連携しながら全国の中大規模木造非住宅の案件に対応しています。

—：そのような受注の際、施主はボラテック(株)の持つ生産能力や加工キャパシティなどにアドバンテージを感じるのでしょうか？

北大路：月産3000~5000坪のプレカット工場が1000坪の加工を受注すると一気にキャパシティオーバーに陥る可能性はあります。ただ、そのように大規模な受注はごく稀です。実際、弊社が受注した案件を見ると平均で200~250坪の規模が大多数を占めています。

—：それらの施設はどのような種類のものですか？

北大路：半分以上が老健施設です。団塊の世代が70歳を迎える時期になったこともあり、老健施設の需要が着実に伸びていることが要因だと思っています。これに対して戸建て住宅は2020年以降、どこかのタイミングで50万戸を切ると見えています。

ただ、40年以上前から続く住宅メーカーなどが、最盛期の住宅着工数190万戸の半分になった現在でも依然としてシェアを確保し続ける状況や、大工などの職人が不足する傾向を見ても、住宅業界全般では過去最高収益を出す会社もありますので、50万戸を割り込んでも好調を維持する会社と淘汰されてしまう会社に分かれると思います。

—：住宅産業の中でも木造住宅の業界は、20年の間に経営トップが変わったりと変化し続けてきました。この傾向は今後も続くのではないのでしょうか？

北大路：在来軸組工法という点に絞ると、S造やRC造の市場から



参入してくる住宅メーカーよりも、2×4工法の住宅メーカーが在来軸組工法に鞍替えして参入するケースが多くなっています。また、アパートなどの集合住宅や分譲住宅のメーカーは2×4工法を続けていくとは思いますが、現状で景気の良い会社は新たに在来軸組工法を取り入れたり、鞍替えしています。

これは22年前に発生した阪神大震災において、2×4工法の建物が倒壊を免れたことから、その性能に胡坐をかいて、住宅・工法の進化が止まってしまいました。もともと2×4工法は欧米の工法をただ輸入しただけなので、日本の気候や風土を考えると、今後は廃れていく可能性があります。実際、2×4工法による住宅は戸数は多いものの、集合住宅が半数以上を占めるため、坪数はあまり伸びていません。

その一方で在来軸組工法は20年の間に大きな進化を遂げ、EW（エンジニアード・ウッド）とプレカットの融合による高性能な住

宅を建てられるようになりました。また、この時期には製材工場や合板工場、プレカット工場などが大幅に減少しましたが、弊社と同じように在来軸組工法の進化に対応できた事業者は淘汰されずに残っています。

—：ということは、2×4工法が廃れる一方で、在来軸組工法に復調の兆しが訪れているということでしょうか？

北大路：20年前は4LDKや5LDKなど部屋の広さや数に特徴のある住宅が人気を集めていましたが、今現在は2LDKが最も人

面材活用のポイントは地域性と高層化

—：ここ最近、省力化などの観点からパネル工法などが見直されたり、CLTの告示化などで面材への注目が高まりつつありますが、そうした業界の動きについてどうお考えですか？

気のある間取りとなっています。

これは1階全てがLDKで和室も無い状態、2階は将来的に間仕切りができる大きな部屋が2つというものです。生活様式の変化もありますが、客間などは廃して、大きな部屋をライフスタイルに応じて自由に変更できることが重要になっています。つまり、在来軸組工法の特徴である間取りの変更を行える可変性に富んだ住宅が現代では求められているということからも、今後の方向性が見えてくると思います。

—：在来軸組工法の欠点と言われている仕口の解決策として建築金物が登場しましたが、金物工法は木造住宅の市場で主流を狙えると思いますか？

北大路：在来軸組工法で最も問題視されていたのは通柱の断面欠損でしたが、建築金物の登場によって解決に向かいました。そうしたこともあり、住宅1棟に使われる金物の量は増えてきました。ただ、建築コストの面から完全な金物工法で建てるケースはまだ少なく、建物の要所に必要最低限だけ使うケースが大多数です。

北大路：パネル工法に関しては地域性が密接に絡んでくると思います。北海道や長野などでは断熱性能の向上、それ以外の地域では耐震性の向上や建物の高層化に対応するため、パネルの厚物化が進む

と思います。ただ、既にオーバースペックなレベルにまで達しているので、全国的な需要はそれほど伸びないと思います。

CLTに関しては4階建て以上の住宅に限れば普及の可能性はあると思いますが、3階建て以下では建築コストが高騰しすぎて普及は難しいと思います。CLT普及の一番の障害になっているのはその価格の高さですが、仮に価格を下げる事ができたとしても、CLTを使った建物を設計できる人材が国内では極めて少ないため、今後はそれが新たな障害になってしまいます。

また、一枚一枚が大判のCLTは流通の面でも日本の交通事情と相性が良いとは言えません。それ

九州工場もエリアNo.1を目指す

—：ここ最近では、一般住宅の回復基調と非住宅物件の木質化などの影響を受け、大手も地方もプレカット工場の稼働率が上がっていると聞いています。業界のトップ企業として、今後どのような戦略を考えていますか？

北大路：もともと弊社では2020年を目処に、西日本エリアにおける生産力・供給力の強化を目的とした九州工場を佐賀県唐津市に開設する予定でした。しかし、2016年4月に発生した熊本地震による住宅需要を見据え、社長判断で計画を3年前倒し、今年の5月にオープンさせる予定です。現在は営業所を先行で開設しており



に、CLTの本場である欧州でさえ、耐候性に不具合が生じることが少なくないと聞いていますので、高温多湿な日本の気候にCLTは合わないと思います。

ますが、現段階でも多くの引き合いが来ており、既に滋賀工場から供給を始めています。九州エリアには保守的な地域性が見られないので、工場オープン直後でも3,000～5,000坪の生産量になるのではないかと予測しています。

価格に関しても九州は地域によって差が大きく、福岡などは競合が多いことから厳しい価格設定を要求されますが、大分や熊本などは昔ながらのビジネススタイルのため、商流・物流の地域性が高く、競合が少ないので非常に攻めやすいと言えます。

—：営業的にはどのような目標を立てていますか？

北大路：工場に先行して開設した福岡営業所には弊社のトップ営業マンを送り込んでいるので、十分な勝算があります。加えて工場設備も大規模なものになりますから圧倒的な生産能力を発揮することができます。具体的な目標としては、九州一円を対象に最初の1年目が1万坪、その後3年以内に最低で2万坪、最高で3万坪を目指す計画を立てています。

これまで展開してきた工場はどれも、木造軸組のプレカットのみに特化しており、顧客が求める全ての機能を備えています。そのため、顧客にとっては他のプレカット工場に比べて利便性が高いため、最終的に取引先となるケースが非常に多くなっています。これまで展開してきた地方の工場群はどれも1年目でエリアNo.1になっているので、恐らく九州工場もそうなると予想しています。

それと、富士工場の敷地内に完全無人化のプレカット工場「ターク・ミル」の完成を今年の8月末に予定しております。